

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
SETOR DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS

KEVIN FERREIRA ALVES

O PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS BRASILEIRAS.

CURITIBA

2014

KEVIN FERREIRA ALVES

O PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS BRASILEIRAS.

Monografia apresentada como requisito parcial à conclusão do curso de graduação em Ciências Econômicas, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Prof. Dr. Huáscar Fialho Pessali

CURITIBA

2014

TERMO DE APROVAÇÃO

KEVIN FERREIRA ALVES

O PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS BRASILEIRAS.

Monografia aprovada como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, pela seguinte banca examinadora:

Orientador:

Prof. Dr. Huáscar Fialho Pessali

Departamento de Ciências Econômicas, UFPR

Prof. Dr. José Guilherme Silva Vieira

Departamento de Ciências Econômicas, UFPR

Prof. Dr. José Wladimir Freitas da Fonseca

Departamento de Ciências Econômicas, UFPR

Curitiba, 03 de Dezembro de 2014

RESUMO

O propósito central dessa monografia é estudar o fenômeno de criação de multinacionais brasileiras e a evolução do Investimento Direto Estrangeiro brasileiro no mundo. Organiza-se o contexto histórico desse trabalho pelo movimento mundial de investimento direto desde o pós-Segunda Guerra Mundial até o movimento de multinacionais para os países emergentes que ganha força sobretudo na década de 1990. Procura-se aí identificar as implicações desse processo na economia brasileira, que a partir desse momento observa um aumento considerável do seu próprio investimento direto estrangeiro. Em seguida observa-se o panorama de desenvolvimento e surgimento dessas multinacionais brasileiras que adquirem relevância no cenário nacional e internacional em termos de eficiência e competitividade. São abordados os principais benefícios e riscos às empresas associados ao processo de investimento externo fazendo a ligação com as principais teorias de internacionalização. Ciente da importância do tema para o desenvolvimento econômico do país, o governo brasileiro passa a delinear uma série de objetivos para incentivar empresas interessadas em se internacionalizar, surge aí o principal dilema entre os críticos e defensores de políticas públicas para incentivo à internacionalização. É argumentado que os benefícios trazidos pelo processo superam os malefícios, sendo a internacionalização às vezes um "mal necessário". Por último procura-se identificar as principais consequências desse tema para os outros ramos da economia e sociedade brasileira.

Palavras-chave: Internacionalização. Investimento Direto Estrangeiro. Multinacionais Brasileiras.

ABSTRACT

The central purpose of this study is to discourse the phenomenon of creation of Brazilian multinationals and the evolution of Brazilian Outward Foreign Direct Investment. The historic context of this work is organized by the movement of foreign direct investment since post-World War II to the movement of multinationals to emerging countries gaining strength especially in the 1990s. Then the objective is to identify the implications of this process in Brazilian economy, which since this moment is observed a considerable increase of its own foreign direct investments. It is then examined the panorama of development and emergence of these Brazilian multinationals that acquire national and international relevance in terms of efficiency and competitive edge. The following topics to be approached are the benefits and risks to these companies associated to the process of foreign investment, linking with the main internationalization theories. Aware of the importance of this theme to the country's economic development, the Brazilian government start outlining a series of objectives to encourage companies interested in internationalizing, it appears then the main dilemma related to critics and defenders of public politics to encourage internationalization. It is argued that the virtues brought by this process overcome the harms, being internationalization sometimes a "necessary evil". Finally the main consequences of this theme to other fields of Brazilian economy and society are identified.

Key-words: Internationalization. Foreign Direct Investment. Brazilian Multinationals.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	7
2. REFERENCIAL TEÓRICO	9
2.1. O PARADIGMA ECLÉTICO DE PRODUÇÃO INTERNACIONAL.....	9
2.2. O MODELO DE UPPSALA DE INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS..	11
2.3. AS CONTRIBUIÇÕES DE HYMER	13
2.4. A ABORDAGEM PELA INTERNALIZAÇÃO E TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO.....	14
3. CONTEXTUALIZAÇÃO HISTÓRICA.....	16
3.1. EVOLUÇÃO MUNDIAL DO IDE	16
3.2. IMPACTOS DE EMPRESAS MULTINACIONAIS ESTRANGEIRAS E DO IDE NO BRASIL	18
4. O FENÔMENO DE CRIAÇÃO DE MULTINACIONAIS BRASILEIRAS.....	25
5. BENEFÍCIOS E RISCOS DO PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS BRASILEIRAS.....	35
6. POLÍTICAS PÚBLICAS DE APOIO À INTERNACIONALIZAÇÃO	40
6.1. O APOIO DO BNDES.....	43
6.2. OS BENEFÍCIOS PARA ALÉM EMPRESA.....	45
7. CONCLUSÃO.....	48
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	50

1. INTRODUÇÃO

A partir da década de 1980 observou-se um aumento de investimento direto estrangeiro (IDE) originário de países em desenvolvimento. Com mais intensidade no Brasil a partir da década de 1990, as empresas nacionais passaram a buscar na internacionalização de suas operações o aumento do nível de eficiência e competitividade que caracteriza as instituições privadas de países na vanguarda do desenvolvimento humano.

Embora de forma ainda incipiente, se considerarmos o tamanho da economia brasileira, presencia-se o surgimento e a consolidação das primeiras multinacionais brasileiras. Essas empresas, além de ampliarem a sua participação no mercado nacional com taxas de crescimento acima da média dos concorrentes domésticos, vêm obtendo sucesso na concorrência com empresas tradicionais do mercado internacional. Tendo em vista a importância desse processo para o desenvolvimento socioeconômico do país, na última década o governo brasileiro vem intensificando os incentivos, através do BNDES, para as empresas interessadas na internacionalização.

O principal problema encontrado está relacionado ao dilema abordado pelas críticas a esse processo em uma economia em desenvolvimento e com capital produtivo escasso como a brasileira. A argumentação utilizada por diversos autores que defendem o IDE de empresas brasileiras e está apresentada nesse trabalho, apóia-se na crescente globalização da economia e aumento da presença de empresas multinacionais no Brasil que, por serem mais competitivas, acabam dominando diversos setores do mercado nacional. Frequentemente, resta às empresas brasileiras recorrerem ao investimento externo como simples mecanismo de sobrevivência.

Esse trabalho tem como objetivo geral oferecer uma discussão sobre o fenômeno de criação das multinacionais brasileiras, a importância do processo de IDE para a sobrevivência, competitividade e desenvolvimento dessas empresas, bem como sua relevância para a sociedade brasileira e desenvolvimento da economia nacional. Os objetivos específicos estão em apresentar um referencial teórico sucinto para a compreensão do fenômeno no mundo, fazer uma

contextualização histórica do crescimento de IDE e multinacionais no mundo e em específico no Brasil, apresentando suas consequências na economia nacional que podem levar empresas domésticas a se internacionalizarem como forma de sobrevivência e aumento da competitividade. Com esse argumento passo ao objetivo de apresentar as multinacionais brasileiras, fazendo uma análise histórica de como, e por quê, se deu o processo de internacionalização dessas empresas. Outros dois objetivos estão relacionados aos impactos dessa decisão de internacionalização, apresentar os benefícios e custos desse processo para essas organizações bem como para a economia nacional como um todo.

Esse trabalho está dividido em cinco partes. A primeira parte consiste no referencial teórico, onde apresento duas das principais contribuições sobre a internacionalização de empresas: o Paradigma Eclético de Dunning e o Modelo Uppsala, apresento também estudos importantes dos efeitos de multinacionais sendo as contribuições de Hymer e a abordagem pelos custos de transação. Na segunda parte procuro apresentar a contextualização histórica e a evolução do IDE no mundo bem como os efeitos das multinacionais estrangeiras no Brasil. O fenômeno de criação de multinacionais brasileiras começa a ser apresentado na terceira parte bem como a evolução desse processo e suas causas. Os benefícios e riscos às empresas brasileiras associados ao processo de internacionalização são apresentados na quarta parte. Na quinta, procuro apresentar as principais políticas públicas de apoio ao IDE no mundo, o caso brasileiro relacionado ao BNDES e, por último, o dilema dessas políticas levando em conta os benefícios trazidos para a sociedade.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Entre as décadas de 1970 e 1980 houve um aumento significativo de trabalhos sobre as corporações multinacionais, em grande parte devido ao aumento da importância de tais empresas na economia global. Dentre as diversas teorias escolhi apresentar nesse trabalho duas voltadas à internacionalização sendo a primeira a abordagem eclética de Dunning e a segunda o modelo da escola de negócios nórdica conhecido como Modelo Uppsala. Além dessas apresentarei dois marcos importantes no desenvolvimento de ideias sobre as corporações multinacionais, o primeiro são as contribuições de Hymer, e o segundo a abordagem pela internalização das firmas que se confunde com a teoria dos custos de transação.

2.1. O PARADIGMA ECLÉTICO DE PRODUÇÃO INTERNACIONAL

Elaborado e apresentado por John Dunning pela primeira vez em 1976 no *Nobel Symposium* em Estocolmo, o paradigma eclético de produção internacional é considerado referência no estudo clássico do processo de internacionalização, designado como o quadro analítico dominante capaz de acomodar testes operacionais de teorias econômicas determinantes de Investimento Direto Estrangeiro (IDE) e atividades realizadas pelas Empresas Multinacionais (EMN).

Segundo o paradigma a internacionalização das firmas é vinculada a uma série de vantagens cuja combinação explica o escopo e a geografia das atividades de agregação de valor realizadas pelas empresas multinacionais. Essas vantagens formam o conjunto de subparadigmas *OLI* (*Ownership, Location, Internalization*). As vantagens de propriedade (*O*) referem-se às capacidades específicas da empresa que lhe permitem um melhor posicionamento no mercado externo em comparação aos seus concorrentes. É o acesso privilegiado a ativos tangíveis ou intangíveis como capacidades tecnológicas avançadas, capital humano, poder de marca, patentes e economias de escala; que ajudam a impulsionar a internacionalização. Diversos aspectos determinam a escolha da empresa quanto a variável de localização (*L*), entre eles estão: custos de matéria prima, energia e trabalho; estabilidade política do país local; intervenção governamental (barreiras tarifárias e

incentivos fiscais); infraestrutura; instituições e os custos de transação envolvidos na distribuição do produto. Por fim a internalização (*I*) da firma depende de uma análise detalhada da possibilidade de gerar uma melhor centralização dos recursos financeiros, ou seja, quanto maior o lucro líquido de uma internalização transnacional, mais disposta a empresa estará em engajar-se numa produção estrangeira.

Apesar de ter apresentado o conceito do paradigma eclético apenas em 1976 com o trabalho *The International Allocation of Economic Activity*, Dunning começou a elaborar suas ideias básicas já nos anos 1950, quando escreveu sua tese de doutorado sobre o investimento de empresas americanas na indústria inglesa (Dunning, 2001). Estudos mostravam que a produtividade da indústria manufatureira americana era, em média, 2 a 5 vezes mais alta que a indústria britânica. O objetivo de Dunning era saber se a diferença de produtividade era resultado dos recursos endógenos (e imóveis) da economia americana, ou se era devido à maneira mais eficiente com a qual os gerentes das empresas americanas organizavam e utilizavam esses recursos. Se este fosse o caso e a produtividade estivesse totalmente relacionada com o gerenciamento, as filiais americanas na Inglaterra deveriam ter uma performance no mínimo tão boa quanto a das matrizes e consideravelmente melhor em relação às concorrentes locais. A competência poderia ser transferida de um país para outro, identificando assim o efeito específico de propriedade (*O - ownership*).

Contudo, se as filiais americanas apresentassem resultados piores ao das concorrentes locais e, portanto, muito abaixo dos resultados das matrizes, esse fenômeno estaria relacionado às características não transferíveis da economia americana. A isso Dunning dá o nome de componente específico de localização (*L - location*).

O resultado da pesquisa mostrou que as filiais americanas não eram tão produtivas quanto suas matrizes, porém eram mais produtivas que seus competidores locais, sugerindo assim que as diferenças de produtividade anglo-americanas eram parcialmente explicadas pela localização (*L*) e parcialmente pelas características específicas de propriedade (*O*).

No simpósio de 1976, ao explicar as atividades das empresas fora de suas fronteiras nacionais, Dunning estendeu as vantagens de *O* e *L*, incluindo um novo conjunto de escolhas disponível às empresas. Para explicar a extensão e o padrão de atividades transnacionais de valor agregado das empresas era necessário entender porquê as empresas optam por gerar e explorar suas vantagens específicas de propriedade (*O*), e não adquiri-las ou vendê-las no mercado. A isso Dunning chamou de vantagens de internalização (*I - internalization*), tornando-se o terceiro subparadigma do tripé *OLI*.

Segundo Dunning (2000) as decisões de investimento externo direto das empresas na configuração do paradigma eclético *OLI* refletem as características econômicas e políticas de cada país ou região a ser investido. Para isso, existem quatro tipologias de incentivo à internacionalização das empresas. A primeira delas pode ser do tipo *Market Seeking* (procura de mercado), designado a suprir uma demanda de um mercado estrangeiro em particular, ou um conjunto de mercados estrangeiros. Outra tipologia de investimento é do tipo *Resource Seeking* (procura por recursos), destinada à exploração eficaz de recursos naturais como minerais e produtos agrícolas, que rentabilizem sua produção nos moldes das vantagens de localização do país receptor. As duas próximas tipologias foram adicionadas para explicar o novo comportamento das firmas face a revolução das telecomunicações (sobretudo a informática) e da "nova economia global". A primeira delas é do tipo *Efficiency Seeking* (procura por eficiência) cujo objetivo está em promover uma divisão mais eficiente do trabalho, especialização e diversificação do portfólio tanto doméstico quanto estrangeiro das empresas multinacionais. Finalmente, o último tipo de incentivo à internacionalização descrito por Dunning é o conceito de *Strategic Asset Seeking* (procura por ativos estratégicos) com o objetivo de proteger ou aumentar as vantagens específicas de propriedade das firmas investidoras, exprimindo assim uma procura por um conjunto estruturado de competências ampliando suas vantagens competitivas.

2.2. O MODELO DE UPPSALA DE INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS

O modelo de Uppsala surgiu como forma de contraste à linha de pesquisa dominante sobre a internacionalização da teoria eclética. Tem esse nome devido à Universidade de Uppsala na Suécia onde foram publicados diversos trabalhos sobre

o modelo de internacionalização das empresas suecas. Diferente das teorias de concorrência monopolística, localização e custos de transação da pesquisa eclética dominante, o modelo de Uppsala se baseia na teoria comportamental para explicar o processo de crescimento gradual do investimento internacional da firma.

Na escola comportamental o compromisso de mercado (*Market commitment*) e o conhecimento de mercado (*Market knowledge*) são tidos como aspectos de internacionalização que podem ser afetados pelas atuais atividades da empresa e seus comprometimentos. Podem ser caracterizados dois tipos de conhecimento, o primeiro é do tipo conhecimento direto, que pode ser ensinado, o segundo é do tipo conhecimento experimental, que pode ser adquirido através de experiências pessoais. Há ênfase no conhecimento experimental por esse ser capaz de gerar oportunidades de negócios e ser, portanto, uma força do processo de internacionalização, ou seja, as percepções de oportunidades de mercado são adquiridas primeiramente pelas experiências tidas no negócio.

O modelo apresentado por Johanson e Vahlne (1990) considera dois padrões de internacionalização das firmas. O primeiro mostra que o investimento da firma em um determinado mercado segue um desenvolvimento gradual. No primeiro momento não há atividades de exportação para o mercado em questão, em uma segunda etapa a empresa passa a exportar através de representantes independentes, então a empresa passa a manter uma subsidiária de vendas no mercado local e assim, eventualmente, estabelece produção no país receptor do investimento. Essa evolução mostra um aumento do comprometimento de recursos e das experiências de mercado.

O segundo padrão de internacionalização está ligado a distância psíquica. Os fatores de distância psíquica estão relacionados a desencontros de informação como diferenças na comunicação, cultura e sistema político. As firmas optam portanto por investir em países onde a distância é menor, onde conseguem entender e enxergar melhor as oportunidades, para então aumentarem sucessivamente a distância psíquica. Aprendizado e conhecimento levam tempo, isso explica os investimentos em mercados mais arriscados que, potenciais recompensadores, são feitos em termo de distância psíquica incremental.

O compromisso com o mercado local está sujeito a declínio ou até mesmo a cessação caso as performances não forem suficientemente promissoras. Assume-se no modelo que o processo de internacionalização continuará enquanto a performance e perspectivas forem favoráveis.

2.3. AS CONTRIBUIÇÕES DE HYMER

Hymer notou que seria necessário uma revisão das teorias convencionais de produção internacional até a década de 1940, que, construídas em um nível macroeconômico, não explicavam os investimentos entre os países de alto grau de desenvolvimento. A sua proposta era aplicar a teoria da firma dentro da indústria a fim de estabelecer os determinantes da internacionalização. A teoria de Hymer foi originalmente apresentada em 1976 e vê na firma modos como os produtores conseguem aumentar seu poder de mercado.

O poder de mercado pode ser entendido como a habilidade das firmas de dominarem seus respectivos mercados e assim incrementar seus lucros (Hymer - 1978). A ideia central é que, em seus primeiros anos de atuação a empresa aumenta rigorosamente a sua participação no mercado doméstico através de fusões, capacidade de extensão e concentração industrial. Porém, em um dado momento se torna difícil para a empresa conseguir sustentar seu aumento de participação no mercado local, nesse ponto os lucros obtidos pelo alto grau de poder no mercado nacional passa a ser investido em operações estrangeiras. Dessa forma as empresas multinacionais reduzem a concorrência e aumentam as barreiras a entrada da indústria em que faz parte, também conseguem aumentar sua pesquisa e produtividade em mercados externos e melhorar sua eficiência coordenando plantas industriais de diferentes tipos com diferentes tecnologias.

Para Hymer os movimentos de capital associados com investimento direto estrangeiro não eram feitos por uma busca por maiores taxas de juros nos países receptores do investimento, mas sim para financiar suas operações internacionais. Para isso as empresas achavam lucrativo controlar empresas em outros países por dois motivos: posse de vantagens e remoção de conflitos como causas do investimento externo direto.

A posse de vantagens está no conceito simples de que uma empresa pode possuir vantagens sobre suas rivais para operar em uma determinada indústria. As vantagens que uma empresa pode ter em relação a outra de outro país podem ser bem diferentes comparadas às vantagens em que ela tem no seu próprio país. As vantagens em outro país podem ser menores devidos aos custos das operações internacionais. Por outro lado as vantagens no outro país podem ser maiores em relação às suas vantagens domésticas, graças a integração imperfeita da economia internacional e a segmentação dos fatores de mercado nacionais. Pode-se citar como exemplo as firmas dos EUA com maior acesso ao mercado de capital americano.

O segundo motivo de controle de empresas em outros países apresentado por Hymer é o de remoção de conflitos. As empresas competem entre si vendendo nos mesmos mercados ou de uma para a outra. Nessa situação os lucros podem ser aumentados se uma empresa controla outras ao invés de existirem diversas empresas separadas em cada país. Isso acontece dependendo das características de mercado. Se há interdependência oligopolística entre as firmas algum tipo de integração irá aumentar os lucros. No entanto, se existem diversas firmas, com informação perfeita e entrada livre, não há sentido em tentar controlar o mercado e as operações internacionais não existirão.

2.4. A ABORDAGEM PELA INTERNALIZAÇÃO E TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

A abordagem pela internalização, baseada num ponto de vista institucionalista da firma, é vista como um instrumento de aumento da eficiência pelo qual as transações entre unidades de produção são organizadas. A teoria moderna de internalização é baseada no trabalho de Coase (1937) e sua crítica ao modelo neoclássico.

O modelo de custos de transação é um conceito que explica a forma mais comum de investimento direto estrangeiro. As vantagens estão relacionadas com as imperfeições de mercado que levam a empresa a encarar custos adicionais de se operar em um ambiente estrangeiro. As imperfeições estruturais de mercado do tipo monopolístico podem ser do controle de tecnologia, economias de escala, controle

de distribuição e diferenciação da produção. Assim como no modelo neoclássico a análise é de que o comércio e investimento é feito entre indivíduos ou grupo de indivíduos, porém se diferencia nas características do mercado. Se a informação fosse perfeita e os indivíduos perfeitamente honestos as transações seriam no valor de zero.

A teoria dos custos de transação defende que as mudanças na organização industrial ocorre por motivos de eficiência. As transações econômicas ocorrem de maneira impessoal, através do mercado, ou através de contratos entre determinados agentes (Pessali - 1999). Os custos de transação são os custos dessas trocas, que podem variar no caso de uma relação de mercado e uma relação cooperativa. Os custos de transação de uma troca administrada são menores que os custos no mercado, portanto se o mercado for internalizado há o aumento da eficiência coletiva do grupo. A coordenação direta das transações reduz os custos de informação e incerteza. As firmas que investem em P&D em subsidiárias estrangeiras são tratadas, na teoria, da mesma forma que as firmas que fazem investimentos para extração de recursos naturais, ambas estão internalizando seus mercados para diminuição dos custos de transação e aumento da eficiência.

Até agora falamos de casos de monopólios com produtos de alto valor agregado. Porém para empresas de produtos intermediários a eficiência da coordenação hierárquica dos custos de transação é explicada pelos conceitos de investimento horizontal e vertical.

O investimento, ou integração horizontal, consiste na estratégia de investimento de uma empresa ou corporação em adquirir outras empresas do mesmo nível da cadeia produtiva que produzem o mesmo tipo de produto, eliminando dessa forma a concorrência e conseguindo penetrar no mercado consumidor. A integração vertical ocorre quando diferentes processos de produção passam a ser controlados pela mesma empresa que assume estágios sucessivos do processo total de produção.

3. CONTEXTUALIZAÇÃO HISTÓRICA

3.1. EVOLUÇÃO MUNDIAL DO IDE

Nessa próxima seção o objetivo é situar a evolução mundial do IDE no mundo. É importante ressaltar aqui que as informações sobre IDE eram de difícil acesso devido ao "sigilo empresarial" na maioria dos países. Para contornar esse problema o FMI e a OCDE adotaram algumas convenções para estimar o controle de uma firma por outra. Essas convenções melhoraram a coleta e análise de dados a partir da década de 1980, porém muitos países ainda estão longe de aplicá-las.

As estratégias internacionais do passado, baseadas em exportação com produção doméstica e vendas para o exterior, dão lugar a novas estratégias, que combinam uma série de atividades. Além da exportação passa a fazer parte do escopo o investimento estrangeiro e as alianças internacionais, permitindo às empresas tirar proveito do grau de coordenação mais alto, diversificação das operações e explorar o mercado local.

O IDE passa a substituir o comércio exterior como vetor principal no processo de internacionalização, ele possui um papel importante tanto no setor de serviços como no setor manufatureiro e é caracterizado por um alto grau de concentração dentro dos países adiantados da OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico) também conhecidos como os países da tríade econômica composta por EUA, Europa e Japão.

Algumas empresas britânicas no final do século XIX já possuíam um grau de internacionalização aproximadamente igual ao que tiveram nos anos 1960-1970. Quanto aos EUA, o volume dos investimentos estrangeiros em relação ao PNB alcançara 7,3% em 1914, mesmo nível que voltou a atingir em 1966 (Chesnais - 1996). A maior parte desses investimentos visava matéria prima básica para o florescimento da economia norte americana. Porém foi apenas no pós Segunda Guerra que o processo de internacionalização das grandes corporações tal como conhecemos hoje floresceu, desencadeado pelo acelerado fluxo de informações caracterizadoras da globalização cultural, social e da aproximação dos estados soberanos.

Em meados da década de 1970, diversos tipos de incentivos impulsionaram as empresas a optar por aquisições/fusões. Nos setores de alta intensidade de P&D, a evolução tecnológica reforçou o peso dos custos fixos que as empresas precisavam recuperar (Chesnais - 1996). Em indústrias já oligopolistas a maneira mais eficaz de atingir seus objetivos e penetrar em outros mercados era pelo investimento direto. Além disso, pegar uma parcela do mercado pela aquisição de marcas comerciais e redes de distribuição é um dos principais objetivos de uma aquisição/fusão e mostra como esta se beneficiou de forte preferência.

O crescimento do IDE ao longo da década de 1980 esteve fortemente ligado ao investimento internacional cruzado dominado pelo processo de aquisição/fusão sobre outros investimentos. Esse fenômeno esteve restrito em grande parte à área da OCDE concentrando mais de 80% do IDE na tríade durante o período. Entre 1980 e 1988 o montante de investimento externo direto realizado no interior da tríade quase triplicou passando de 142 bilhões para 410 bilhões de dólares. Esse aumento não foi acompanhado pelos países em desenvolvimento, enquanto em 1980 30% da disponibilidade mundial de entrada de investimento direto era feito no interior da tríade, em 1988 esse valor subiu para 39%.

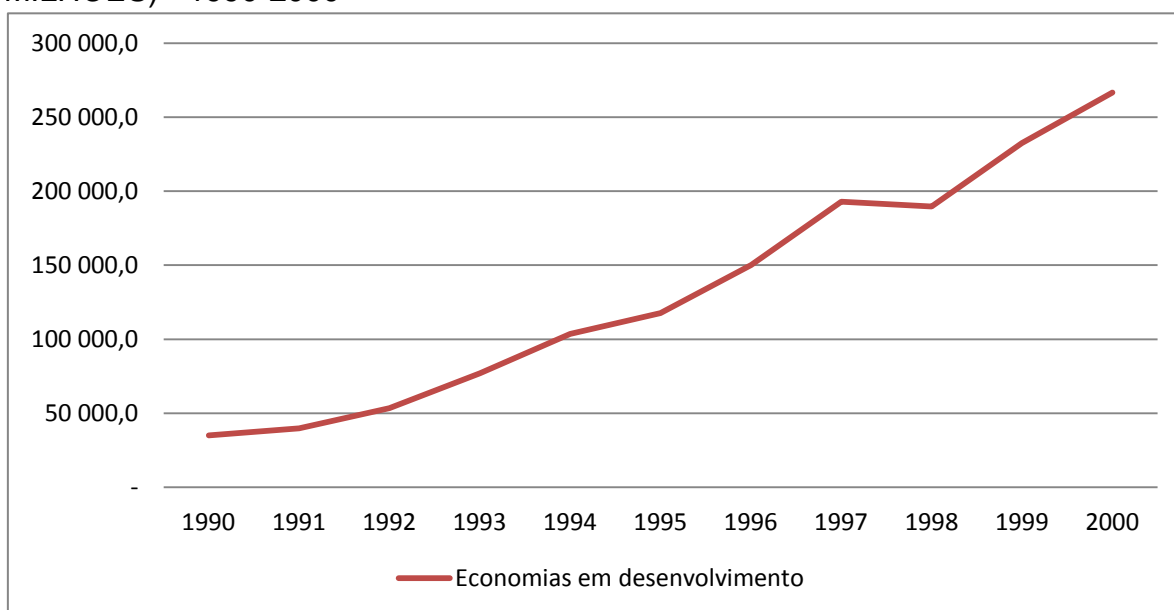
No final dos anos 1980 a participação dos países em desenvolvimento no fluxo de IDE registrou o nível mais baixo há décadas. No estudo do Departamento do Comércio dos EUA apresentado em Chesnais (1996), em 1967 69,4% dos 105,5 bilhões de dólares destinados a investimentos diretos mundiais eram recebidos por países industrializados enquanto os 30,6% restantes eram destinados aos países em desenvolvimento. Esse número diminuiu para 26,1% dos 208,1 bilhões de dólares destinados a investimentos diretos no ano de 1973, enquanto os países industriais ficaram com os outros 73,9%. Em 1989 1.402,9 bilhões de dólares foram destinados a investimentos diretos mundiais, desses 80,8% ficaram com países industrializados enquanto 19,2% ficaram com os países em desenvolvimento.

A mesma tendência de concentração e marginalização dos países em desenvolvimento ocorre no intercâmbio comercial e, de forma ainda mais acentuada, na concentração dos fluxos tecnológicos.

Nos últimos 20 anos a fisionomia e modalidades de funcionamento das multinacionais mudaram profundamente, relacionadas principalmente com a

melhoria na comunicação graças ao avanço tecnológico e ao crescimento de IDE realizado por países em desenvolvimento. No começo dos anos 1970 a saída de investimento internacional dos mercados emergentes somava 1%, em 1990 esse valor aumentou para 6%, estimativas apontam um aumento do fluxo "Sul-Sul" de 5% em 1994 para 30% em 2000 (Velde - 2006).

GRÁFICO 1 – FLUXO DE IDE DESTINADO A MERCADOS EMERGENTES (US\$ MILHÕES) - 1990-2000



FONTE: UNCTAD, disponível em www.unctad.org/fdistatistics

O aumento da presença de IDE em países emergentes ao longo da década de 1990 constitui uma alteração dramática da estrutura de propriedade do capital no Brasil. Entre 1995 e 2002, o estoque de IDE na economia brasileira passou de US\$ 48,7 bilhões para US\$ 126 bilhões. Esse fenômeno consiste numa área de estudo essencial à compreensão das modificações por que passou a economia brasileira.

3.2. IMPACTOS DE EMPRESAS MULTINACIONAIS ESTRANGEIRAS E DO IDE NO BRASIL

As empresas multinacionais tiveram um papel importante no desenvolvimento brasileiro ao longo do século XX. Doellinger e Cavalcanti (1975) apresentam o

modelo de desenvolvimento industrializado que se implanta no Brasil a partir dos anos 50 tendo as empresas multinacionais um papel decisivo neste processo.

A expansão das empresas multinacionais no Brasil no pós Segunda Guerra ocorreu de forma predominante na indústria de transformação. Em 1943 os investimentos nessa indústria representavam 28% do total de investimentos norte-americanos no Brasil, já em 1969 a indústria de transformação respondia por 82% dos investimentos estrangeiros. Essas empresas concentram-se nos setores mais dinâmicos em termos de taxas de crescimento e nos setores mais tecnologicamente sofisticados, de alta participação de mão de obra qualificada e de nível superior (Doellinger & Cavalcanti - 1975).

As grandes empresas multinacionais pesquisadas cresciam a uma taxa superior às empresas nacionais eram capital-intensivas e criavam poucos empregos em relação ao seu ativo fixo. No período já se constatava que a mão de obra das multinacionais era mais produtiva e mais bem remunerada com salário médio 33% superior em relação as nacionais privadas.

O fenômeno de compras de empresas nacionais cresceu de forma acelerada entre as décadas de 1950 e 1970. Enquanto entre 1946 e 1950 9% dessas empresas estabeleceram-se no Brasil dessa maneira, no período de 1971 a 1973 esta percentagem subiu para 61%.

No período de 1962 a 1968, se comparado com a década anterior, há um recuo dos investimentos externos, provocados pelas incertezas políticas e econômicas. A partir de 1968 há a estabilização de preços, retomada do crescimento econômico e políticas favoráveis ao investimento externo que começa a retornar ao país (Nonnenberg - 2003).

Em 1972 o movimento de entrada de investimento estrangeiro no Brasil ganha impulso e se mantém por uma década. Entre 1973 e 1981 o ingresso desse tipo de investimento no Brasil foi de aproximadamente US\$ 2,5 bilhões, enquanto de 1962 a 1972 foi na ordem de US\$ 922 milhões, demonstrando um claro aumento vindo de países desenvolvidos que passavam por expansão de suas multinacionais, principalmente os Estados Unidos e os países da Europa Ocidental. O principal

atrativo de IDE para o Brasil nesse período foi o regime de crescimento adotado, com forte investimento nos setores industriais.

Ao se dirigirem ao Brasil as empresas multinacionais buscaram não apenas o grande mercado interno brasileiro, mas também a utilização de mão de obra barata para a produção de bens exportáveis, e a exploração de recursos naturais. Não obstante, e em contraste com muitos países latino-americanos, a posição oficial do Governo era a de que se desejava o mínimo de interferência na ação dessas empresas (Doellinger & Cavalcanti - 1975).

Durante a década de 1980 há no Brasil uma estagnação e queda do movimento de capital para o país na forma de IDE. Isso se deve sobretudo ao choque do petróleo em 1979 e o choque da taxa de juros americana que produziu efeitos na balança de pagamentos brasileira, sendo necessário a implantação de uma política de ajuste externo. Esse ajuste levou ao superávit já em 1984 porém deixou como custo o agravamento da inflação à níveis alarmantes, a inflação extremamente elevada dificultava análises e o investimento externo.

No início da década de 1990, quando a economia brasileira passava por uma das maiores crises de sua história, houve uma iniciativa por parte dos empresários para tentar elevar a produtividade. As expectativas de saída da crise eram muito negativas mas percebia-se que a abertura econômica estava chegando para ficar, os empresários e executivos das grandes empresas nacionais e estrangeiras estavam conscientes do atraso em termos de práticas organizacionais modernas já disseminadas em todo o mundo e dos desperdícios no processo produtivo de suas empresas. Sentiram que era necessário introduzir ajustes produtivos básicos. Esses movimentos começaram a tornar o país novamente atraente para o ambiente de negócios e o investimento estrangeiro. É visto uma enorme onda de IDE observada a partir do Plano Real, com o ajuste interno e externo após o acordo com o FMI, este fenômeno é visto no Primeiro Censo do Capital Estrangeiro no Brasil lançado em 1996 pelo Banco Central do Brasil.

Sendo o IDE visto como elemento fundamental no processo de construção do setor real da economia, veículo de transferência de tecnologia e capacidade gerencial de estabelecimento de vínculos com a economia global, o Banco Central lançou em 1996 o primeiro Censo do Capital Estrangeiro no Brasil com o propósito

de elucidar a contribuição do IDE para o desenvolvimento brasileiro. Os Censos foram publicados de cinco em cinco anos até 2011 quando passou a ser publicado anualmente.

Os dois primeiros Censos de 1996 e 2001 capturaram um período especialmente rico na longa história entre o Brasil e a economia global através do IDE. Ao longo de 1996, tendo como data base dezembro de 1995, 6.322 empresas com participação estrangeira de no mínimo 20% do capital total responderam a um questionário feito pelo Banco Central, os resultados superaram as expectativas que se tinha quanto à extensão e complexidade da presença de IDE no Brasil. As informações solicitadas foram principalmente as relativas às demonstrações financeiras, com algumas perguntas relacionadas a comércio exterior e emprego.

No resultado do Censo foi divulgado que essas empresas tinham um patrimônio líquido de cerca de R\$ 105 bilhões, dos quais os sócios estrangeiros detinham cerca de R\$ 40,5 bilhões, ou seja, 38% do total. O total do ativo dessas empresas chegava a R\$ 272 bilhões e o faturamento a R\$ 223 bilhões em 1995. As empresas do primeiro Censo geravam em média 1.352 mil empregos diretos.

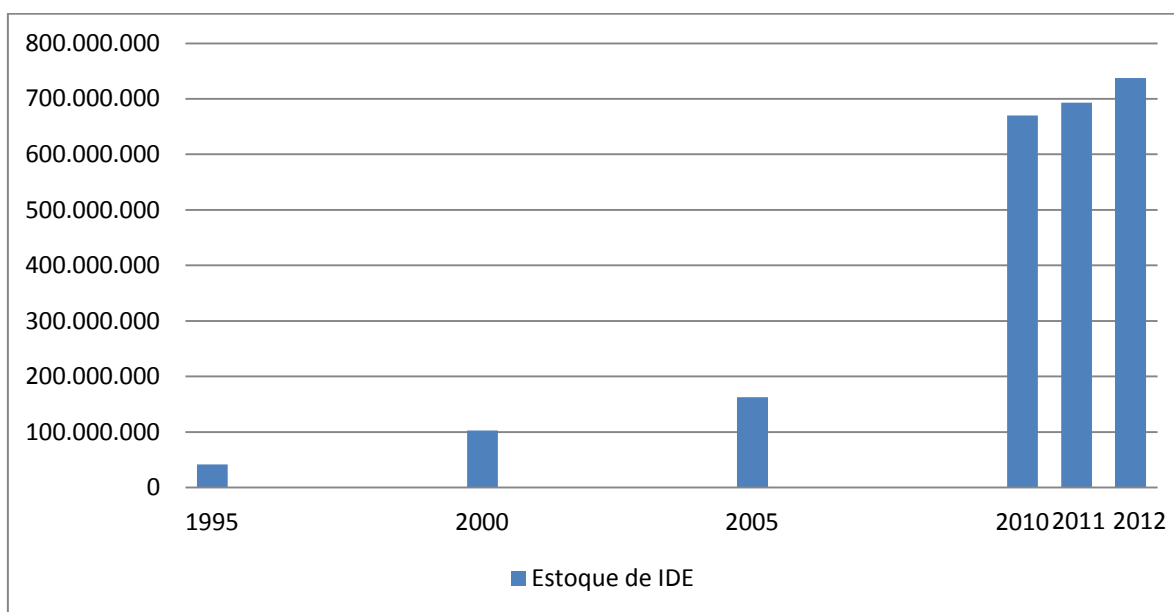
Até dezembro de 1995 o estoque de IDE feitos no Brasil era da ordem de US\$ 41,7 bilhões, o fluxo de IDE nos cinco anos posteriores, até o Censo com ano base de 2000 e publicado em 2001, chegou a surpreendente marca de US\$ 103 bilhões, ou seja, quase duas vezes e meia o estoque acumulado até 1995. Esses números expressivos demonstram a etapa importante entre o Brasil e o IDE que o Censo conseguiu captar. O IDE que ganha força nessa fase pode ser considerado como "novo" em contraste ao "velho" IDE pela maior concentração no setor de serviços que compreende muitas aquisições de empresas existentes.

O segundo Censo, divulgado em 2001, foi respondido por 11.404 empresas que atendiam os critérios de participação estrangeira de no mínimo 20% do capital total (80% a mais que em 1996), o patrimônio líquido dessas empresas subiu para R\$ 254 bilhões. Em 2001 há o aumento considerável da participação do Brasil nos fluxos mundiais de IDE, se tornando o terceiro destino preferencial de investimentos diretos no mundo, ficando atrás apenas de EUA e China.

Em decorrência da estabilização macroeconômica e da abertura comercial, foi visto uma extraordinária onda de entrada de capital produtivo no Brasil, grande parte feito por agentes estrangeiros, sendo que em 1995 o capital social integralizado pertencentes a não residentes era de R\$ 40,5 bilhões e em 2000 esse valor quintuplica passando para R\$ 201,4 bilhões. Essa onda se viu pouco afetada pelas crises da Ásia, Rússia e Argentina, todavia, os efeitos dos atentados de 11 de setembro de 2001 afetaram de forma dramática os fluxos globais de IDE, reduzindo à metade em 2002. A participação brasileira se manteve estável entre 2,0% e 2,5% nos anos posteriores à mudança do regime cambial e voltaram a mostrar algum sinal de recuperação em 2004.

Nada mudou no tocante ao tratamento dado ao IDE pelo governo Lula, ou seja, o interesse anteriormente existente em atrair IDE prosseguiu, havendo, inclusive, mais ênfase nesses esforços, pois houve um processo de redefinição da identidade do PT diante dos investidores internacionais e do mercado como um todo. Com a "Carta ao povo brasileiro" o governo Lula foi bem sucedido ao afastar os temores de que faria políticas econômicas hostis ao capital e aos princípios da globalização. Os dois governos Lula continuaram com a expansão do investimento estrangeiro, sobretudo no período entre 2005 e 2010 onde o estoque de IDE passou de US\$ 162 bilhões para US\$ 670 bilhões. Nos últimos dois Censos o fenômeno continua sendo observado um total de estoque de US\$ 692 bilhões no Censo de 2012 e US\$ 737 bilhões em 2013, com anos base 2011 e 2012 respectivamente. No gráfico 2 é possível visualizar essa evolução do IDE no Brasil desde 1996.

GRÁFICO 2 – ESTOQUE DE IDE NO BRASIL (US\$ MILHÕES) - 1995-2012



FONTE: Censo de Capitais Estrangeiros no Brasil - Banco Central do Brasil

Outro dado importante a ser analisado é a quantidade do patrimônio líquido dessas empresas em posse de sócios estrangeiros. Na tabela 1 observamos esse total.

TABELA 1 – PORCENTAGEM DO CAPITAL DE NÃO RESIDENTES SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (US\$ MILHÕES) - 1995-2010

Ano	Patrimônio Líquido	Capital Social integralizado por não residentes	%
1995	105.075.343	40.548.994	38,59%
2000	254.050.356	201.434.571	79,29%
2005	437.868.400	381.082.987	87,03%
2010	974.367.000	587.209.000	60,27%

FONTE: Censo de Capitais Estrangeiros no Brasil - Banco Central do Brasil

Vemos que essa quantidade aumenta chegando a um total de 87,03% sobre o patrimônio líquido em 2005 antes de abaixar para 60,27% em 2010. Essa quantidade grande de capital estrangeiro no Brasil pode trazer perigo às empresas

nacionais mais suscetíveis a competitividade acirrada que vem com as empresas estrangeiras . Aqui podemos defender o processo de internacionalização das empresas locais como forma de proteção e competição a nível internacional.

4. O FENÔMENO DE CRIAÇÃO DE MULTINACIONAIS BRASILEIRAS

A Fundação Dom Cabral (FDC) foi criada com o objetivo de prestar suporte às empresas brasileiras que se encaminham na via de desenvolvimento pela internacionalização. A obra "Internacionalização de empresas brasileiras: perspectivas e riscos" (2007) organizada por André Almeida com a colaboração de diversos pesquisadores e especialistas, foi organizada após um seminário para discutir a internacionalização do ponto de vista brasileiro. A FDC oferece um amplo material de pesquisa para a discussão a respeito das origens, benefícios e relevância desse fenômeno recente de criação de multinacionais brasileiras, bem como a elaboração do "índice de transnacionalidade" que trataremos adiante.

Os primeiros registros de internacionalização de empresas brasileiras seguiram o movimento das empresas inglesas e datam do século XIX (Mello Dias, Caputo, Marques - 2012), mesmo que extremamente tímido e pouco relevante vale aqui mencionar os investimentos realizados pelo Barão de Mauá na região do Rio da Prata. Contudo, esse movimento de expansão nos mercados externos somente ganhou volume e relevância a partir da década de 1990.

Até a década de 1980, o estoque de investimentos de empresas brasileiras no exterior não era relevante, situando-se pouco abaixo de US\$ 900 milhões (Alem & Cavalcanti - 2007), esse investimento estava altamente concentrado em poucas empresas que o faziam. No contexto de crescente globalização a partir desse período, dominado por políticas neoliberais, a internacionalização passou a ser uma estratégia crucial no processo de desenvolvimento de grande parte das empresas, independentemente do seu tamanho ou setor de atuação. Entre 1983 e 1992 o IDE brasileiro chegou a totalizar US\$2,5 bilhões, mesmo que concentrado no setor financeiro representando 37% do total e na Petrobras que representava 30%, empresas do setor manufatureiro representavam apenas 10% do total investido (Ricupero & Barreto - 2007).

Desde meados da década de 1990 a economia brasileira passou por reestruturações e reformas institucionais que transformaram substancialmente o seu perfil e o seu grau de interdependência externa. Iniciada de forma acelerada durante o governo do presidente Collor, passando pelo governo do presidente Itamar Franco

e de forma mais consistente no período de oito anos do governo Fernando Henrique Cardoso, essas reformas tinham como principal objetivo a modernização da economia, o aprimoramento da sua integração à economia global e a promoção do aumento da produtividade.

No cenário interno os esforços concentraram principalmente na estabilização de preços. O combate à inflação, passou por tentativas fracassadas de congelamento de preços durante os anos 1980, acabaram resultando no aumento ainda mais acentuado dos preços até o começo da década seguinte. O "Plano Collor" apresentou uma medida extrema de confisco para combate à inflação, nesse plano anunciado em março de 1990 80% dos depósitos que excedessem NCz\$ 50 mil (Cruzado novo) nas contas correntes ou cadernetas de poupança seriam congelados por 18 meses, recebendo nesse período uma rentabilidade equivalente a taxa de inflação mais 6% a.a., mesmo que obtivesse êxito esse plano tornou-se extremamente impopular. Contudo, os êxitos no combate à inflação começaram a ser obtidos com a desagregação da moeda, seguido pela unificação da indexação a um só índice oficial, a criação da Unidade Real de Valor (URV) como referência para a transição e, finalmente, a instituição do Real. Além do "Plano Real" foram realizados programas para o ajuste fiscal, privatizações e implementação do regime de agências reguladoras.

No contexto externo, o cenário de abertura se deu pelo abandono do regime de substituição de importações, vigente como modelo desenvolvimentista desde a década de 1960. Esse modelo tinha como objetivo proteger a indústria nacional e sua principal característica era restringir a entrada de produtos importados no Brasil, ao passo que eram concedidos incentivos para que esses produtos fossem produzidos internamente. De fato, na prática, a política de substituição de importações representou uma proteção aos industriais e empresários brasileiros, que não estavam expostos à concorrência externa e poderiam desenvolver a indústria nascente do país. Porém o modelo estagna-se a partir da década de 1980, sem a competição estrangeira os produtos nacionais ficam com qualidade inferior e preço mais elevado do que seus semelhantes importados.

Houve portanto, na década de 1990, a revisão dessas restrições às importações que, seguindo a linha de tendências neoliberais e globalizadoras que

ganhavam força em todo o mundo, tinha como objetivo aprofundar o relacionamento do Brasil com o mercado externo. Na visão de Valente, Antunes e Pinheiro (2006) o grau de abertura é estimado pela análise de dois conjuntos de dados. O primeiro refere-se ao nível de comércio internacional, seja por meio de importação ou exportação, o segundo é feito pela análise dos investimentos internacionais, seja investimento externo direto no Brasil ou investimento brasileiro no exterior. Destes indicadores o último é o que recebe menos atenção dos pesquisadores e possui tradicionalmente menos relevância nos cálculos de contas externas do Brasil.

Isso se deve em grande parte pela consideração apenas de pontos negativos que o investimento no exterior gera no empresariado e em formuladores de políticas públicas, sendo esses pontos negativos a redução dos níveis de investimento interno, a exportação de empregos e o prejuízo na balança de pagamentos causado pela saída de divisas do país. Veremos mais adiante porém, que em muitos casos os benefícios superam esses custos, sendo o investimento externo, por vezes, a única alternativa para que empresas brasileiras se protejam da crescente concorrência de empresas estrangeiras, que, como vimos no capítulo anterior, investem no país em número cada vez maior.

O investimento direto brasileiro no exterior saltou de uma média anual de US\$1,3 bilhão em 1995/6 para o patamar de US\$ 3 bilhões em 1998. Em 2004 houve um salto para US\$ 9,5 bilhões, ano em que o Brasil ultrapassou o México e constituiu a maior parte do total proveniente da América Latina (Ricupero & Barreto - 2007).

Para captar essa tendência do aumento de investimento externo brasileiro, o Banco Central passou a realizar, a partir de 2001, o Censo de Capitais Brasileiros no Exterior (CBE). Na tabela 2 abaixo percebe-se o crescimento do estoque de capitais brasileiros no exterior nos últimos anos.

TABELA 2 – ESTOQUE DE CAPITAIS BRASILEIROS NO EXTERIOR (US\$ MILHÕES) - 2007-2013

Estoque de Ativos	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Total (em US\$ milhões)	196.724	209.488	221.809	273.961	280.265	355.982	391.575
1. Investimento Direto Brasileiro no Exterior	140.036	155.942	164.523	188.637	202.586	266.252	295.382
1.a. Participação no capital	111.339	113.755	132.413	169.066	192.933	247.172	272.921
1.b. Empréstimos intercompanhias	28.697	42.187	32.110	19.572	9.654	19.080	22.461
2. Investimentos em carteira	18.216	13.599	16.519	38.203	28.485	22.124	25.437
2.a. Investimentos em ações	6.548	4.828	8.641	14.731	16.903	13.367	16.930
2.a.a. <i>Brazilian Depositary Receipts</i> (BDR)	3.280	803	2.885	6.489	5.823	3.796	4.031
2.a.b. Demais	3.268	4.025	5.756	8.242	11.080	9.572	12.899
2.b. Títulos de renda fixa	11.668	8.771	7.877	23.472	11.581	8.757	8.507
2.b.a. Curto prazo	7.600	4.441	2.551	14.853	5.545	5.932	4.223
2.b.b. Longo prazo	4.068	4.329	5.326	8.620	6.036	2.825	4.283
3. Derivativos	142	609	426	797	668	555	647
4. Outros investimentos	38.330	39.338	40.341	46.324	48.526	67.051	70.109

FONTE: Censo de Capitais Brasileiros no Exterior, Banco Central do Brasil - 2007/2013

Nota-se que no período da crise entre 2008 e 2009 houve uma redução dos investimentos em carteira, porém o aumento significativo de IDE brasileiro garantiu o crescimento total do estoque de ativos estrangeiro brasileiro na ordem de 99% no período de 2007 a 2013.

Um dos principais dilemas a respeito da internacionalização de empresas brasileiras se dá no sentido que, por um lado, há um certo orgulho nacional deste fenômeno, que prova a capacidade do país crescer e se desenvolver a ponto de possuir firmas capazes de sobreviver e se distinguir em ambientes mais competitivos que o nacional. Por outro lado, existe a visão tradicional de que é um absurdo que um país em desenvolvimento, e por consequência carente de capital, esteja exportando para o estrangeiro o pouco capital que possui e os empregos e exportações por ele gerados (Ricupero & Barreto - 2007).

Ricupero e Barreto defendem que nessa percepção tradicional há uma dificuldade em compreender a tendência nas últimas décadas de avanço em direção à globalização da economia e unificação dos mercados. A internacionalização torna-se cada vez mais necessária para a simples sobrevivência de empresas nacionais, principalmente em mercados tecnológicos cada vez mais competitivos. Empresas nacionais admiradas e consideradas de nível de excelência como a Metal Leve e a Cofap passaram ao controle de empresas estrangeiras na década de 1990. A alemã *Mahle* e a italiana *Magneti Marelli* assumiram respectivamente o controle dessas empresas a fim de eliminar a concorrência e aumentar sua participação no mercado local. Possivelmente a única maneira de ter evitado o ocorrido teria sido a decisão, em tempo certo, de estender a produção dessas firmas ao exterior dando-lhes envergadura para continuar competindo no setor automobilístico, cujas deficiências no mercado brasileiro resultavam na insuficiência em gerar os ganhos de escala que necessitavam.

Levando em consideração o aumento do investimento direto estrangeiro na economia brasileira apresentado no capítulo anterior, é de se esperar que esse processo esteja ocorrendo em outros setores. Para ilustrar podemos citar o que acontece no Brasil no setor de supermercados, cadeias de distribuição de alimentos e de comércio a varejo em geral. Antes majoritariamente nacionais, essas empresas tem sido suplantadas rapidamente por gigantes internacionais como o *Carrefour* e o *Wal-Mart*. Por outro lado podemos citar o caso da Gerdau, uma das maiores multinacionais brasileiras com faturamento de R\$ 25,5 bilhões em 2005 com 42,5% de suas receitas no mesmo ano geradas na América do Norte. Na década de 1980, em face da saturação e baixas taxas de crescimento do mercado brasileiro, o grupo Gerdau optou pela expansão internacional e localizou vantagens significativas em outros países nas Américas.

Este é um caso de benefício trazido pela expansão de mercado com diversificação geográfica e redução de riscos que veremos com mais detalhe na próxima seção junto com outros benefícios, bem como riscos e custos da internacionalização. Porém voltando ao escopo dessa seção gostaria de salientar que esse é um exemplo levantado mas não a regra para o motivo das empresas brasileiras se internacionalizarem. Na realidade, o caso brasileiro é mais complexo e não se enquadra nos parâmetros corriqueiros internacionais. Diferentemente do que

se observa no cenário internacional, a expansão de empresas brasileiras no exterior não é uma consequência natural de décadas de crescimento econômico acelerado e sustentado como ocorreu no Japão num passado mais distante, na Coreia do Sul, Cingapura, Hong Kong e Malásia num passado mais próximo e atualmente ocorre na China e na Índia.

O que se observa no caso brasileiro é um aumento de empresas que se internacionalizam em contexto de crescimento nacional baixo e imprevisível, e em grande parte dos casos, busca no exterior o dinamismo que lhes fez falta anteriormente (Ricupero & Barreto - 2007). A particularidade da experiência brasileira basta para descartar as rejeições ao investimento no estrangeiro por parte de países em desenvolvimento, argumenta-se que as empresas optem pela sobrevivência com base nas oportunidades proporcionadas pela economia internacional, ao invés do "suicídio" de manter-se apenas no mercado nacional.

Os exemplos são de empresas no ramo de engenharia e construção, consideradas como "os primeiros êxitos indiscutíveis da internacionalização de empresas brasileiras totalmente privadas". Chegando ao fim os megaprojetos de infraestrutura do período de 1940 a 1970 (Itaipu, Tucuruí, Carajás) e anunciando-se a quase paralisia dos investimentos públicos em obras similares, companhias nacionais que haviam conseguido alcançar um nível de competência internacional se viram obrigadas a buscar obras e contratos em países estrangeiros como forma de sobrevivência, foi o caso das companhias Odebrecht, Andrade Gutierrez, Camargo Corrêa e Mendes Júnior, que focaram na internacionalização a partir do final da década de 1970 e começo de 1980.

Outros setores de serviços internacionalizados porém não atingem o mesmo grau de competência e o Brasil continua sendo um fornecedor de mercado a estrangeiros do que um exportador de serviços. Mais uma vez esse exemplo não pode ser levado como regra para um país com tantas desigualdades como o Brasil, responsável por fenômenos inesperados como o êxito na produção de aeronaves com desenho próprio sem nunca ter conseguido entrar no ramo mais descomplicado de automóveis, ou dominar há quase 200 anos a produção e exportação mundial de café sem nunca ter consolidado uma marca reconhecida internacionalmente. Poucas empresas brasileiras controlam internacionalmente a comercialização e distribuição

de *commodities* cuja produção é dominada pelo Brasil, como o café, a soja e o açúcar. As exceções ficam por conta da Vale, de origem estatal no setor de minério de ferro, e de empresas no setor de exportação de carne bovina, frango e suínos como a JBS, Marfrig e BRF.

Em linhas gerais atualmente existe no Brasil uma grande diversidade de empresas em diversos setores com exemplos de estratégias bem-sucedidas de internacionalização. A maior parte concentra-se em grandes transnacionais porém não exclusivamente. Podemos listar alguns exemplos: Petrobras, Vale, Votorantim, Gerdau, Embraer, Odebrecht, Camargo Corrêa, WEG, Marcopolo, Tigre, Sabó, Ambev, Natura, Multibrás, Embraco, Azaléia, São Paulo Alpargatas, Hering entre outras (Ranking FDC das Multinacionais Brasileiras - 2014).

A Fundação Dom Cabral realiza anualmente desde 2006 o Ranking FDC das Multinacionais Brasileiras para explorar os temas relacionados à internacionalização de empresas e disponibiliza dados sobre a trajetória das multinacionais brasileiras, seus desafios e tendências. O Ranking adota a metodologia da UNCTAD (*United Nations Conference on Trade and Development*) para formular o Índice de Transnacionalidade de empresas brasileiras que leva em consideração os ativos, as receitas e os funcionários que as empresas possuem no exterior:

$$\text{Índice de transnacionalidade} = (\text{Ativos no exterior/Ativos totais}) + (\text{Receitas no exterior/Receitas totais}) + (\text{Funcionários no exterior/ Funcionários totais}).$$

O índice é útil para realizar comparações entre grupos de setores distintos, uma vez que cada setor demanda diferentes formas de inserção no exterior. A comparação do grau de inserção internacional de empresas brasileiras com empresas de origens diversas a partir de estudos semelhantes realizados em outros países é facilitada devido à utilização da metodologia da UNCTAD.

QUADRO 1 - CRITÉRIOS PARA A PARTICIPAÇÃO DO RANKING FDC DAS MULTINACIONAIS BRASILEIRAS

- Empresas de capital e controle majoritariamente brasileiro.
- Empresas que possuem presença física no exterior a partir de:
 - Escritórios comerciais
 - Depósitos e centrais de distribuição
 - Montagem
 - Manufatura
 - Prestação de serviços (como construção civil e aviação, por exemplo)
 - Agências bancárias
 - Centros de Pesquisa e Desenvolvimento
 - Franquias

FONTE: Ranking FDC das Multinacionais Brasileiras (2014).

A amostra para a edição de 2014 (ano base 2013) possui 66 empresas sendo 52 multinacionais brasileiras que atuam no exterior principalmente por meio de unidades próprias e 14 empresas brasileiras que atuam no exterior principalmente por meio de franquias.

TABELA 3 - RANKING FDC DAS MULTINACIONAIS BRASILEIRAS - 2014

Posição	Empresa	Índice de Transnacionalidade
1	Construtora Norberto Odebrecht	0,549
2	Gerdau	0,547
3	InterCement	0,539
4	Stefanini	0,537
5	Metalfrio	0,53
6	Magnesita	0,527
7	Marfrig	0,522
8	JBS	0,499
9	Artecola	0,397
10	IBOPE	0,39
11	Sabó	0,387
12	Tupy	0,375
13	Tavex Santista	0,369
14	Minerva Foods	0,343
15	Votorantim	0,339
16	DMS Logistics	0,32
17	OAS	0,305
18	BRF	0,293
19	Vale	0,29
20	Tigre	0,289
21	Andrade Gutierrez	0,284
22	WEG	0,281
23	Marcopolo	0,241
24	CZM	0,234
25	Embraer	0,227
26	Camil	0,217
27	Alpargatas	0,211
28	IndusParquet	0,206
29	Construtora Camargo Corrêa	0,201
30	Cia Providência	0,169
31	Indústrias Romi	0,157
32	Ci&T	0,152
33	Natura	0,145
34	Itaú-Unibanco	0,129
35	Agrale	0,116
36	Bematech	0,087
37	Petrobras	0,079
38	Banco do Brasil	0,076
39	Alusa	0,058
40	Ultrapar	0,054

FONTE: Ranking FDC das Multinacionais Brasileiras (2014).

A tabela 3 aponta as 40 principais multinacionais brasileiras em 2014 ordenadas pelo índice de transnacionalidade elaborado pelo ranking da Fundação Dom Cabral, ou seja, essas empresas possuem um alto número de ativos, receitas e funcionários no exterior quando comparados com o total. Nota-se que são empresas de diferentes segmentos, que se internacionalizaram em diferentes períodos. Em geral são bem conhecidas no Brasil e conquistaram uma posição de destaque internacionalmente. As do topo do ranking não são necessariamente as maiores empresas nacionais, gigantes como a Embraer e a Petrobrás ficaram na 25ª e 37ª posição respectivamente.

5. BENEFÍCIOS E RISCOS DO PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS BRASILEIRAS

As decisões de explorar mercados estrangeiros tem sido tratada na literatura como uma das clássicas decisões de estratégia, vistas também como decisões de diversificação e de empreendedorismo. A principal motivação para internacionalizar é de ordem econômica que deriva, dentre outras razões, das necessidades e da dinâmica do crescimento das empresas. As empresas devem considerar os riscos e incertezas associados ao ingresso em mercados internacionais e comparar ao potencial crescimento de receitas e lucros desse investimento (Cyrino & Penido - 2007).

De modo geral as empresas se expandem internacionalmente pela busca de novos mercados consumidores, busca de eficiência com redução de custos, busca por recursos, busca de ativos já criados (através de aquisições e fusões), além de objetivos estratégicos, políticos e de diversificação e redução de risco.

Como vimos em Dunning (1977) as decisões das firmas de expandir suas atividades no exterior depende de três tipos de vantagens: as vantagens específicas à propriedade pertencentes à firma; a vantagem de localização, seja das características do país de origem ou do que recebe o investimento; e a vantagem da internalização de determinadas características da firma ao invés de explorá-las nos mercados, o que levaria a incorrer em custos de transação.

Além disso, vimos no modelo de internacionalização da escola nórdica Uppsala, que o grau em que as empresas aceitam abrir mão de tais benefícios ou assumir riscos depende de diversos fatores como o estágio que a empresa se encontra no processo de internacionalização, sua localização na cadeia produtiva, setor em que ela compete e características do contexto econômico e institucional da sua base doméstica e nos mercados potenciais onde deseja atuar.

Segundo Álvaro Cyrino e Erika Penido (2007, p.79) as empresas brasileiras "vêm mantendo taxas de crescimento acima da média em relação aos concorrentes domésticos e enfretam com relativo sucesso os grandes *players* estabelecidos nos mercados internacionais em que atuam". Os autores levam em consideração as

abordagens tradicionais do processo de internacionalização bem como exemplos práticos do caso brasileiro para esboçar dois quadros de benefícios e riscos associados a esse processo em empresas brasileiras.

A seguir será apresentado os dois quadros elaborados pelos autores, bem como algumas considerações breves sobre seus tópicos, com exemplos que se aplicam das empresas brasileiras mais competentes que vêm obtendo êxito no processo de internacionalização.

QUADRO 2 - BENEFÍCIOS ASSOCIADOS À INTERNACIONALIZAÇÃO

Benefícios da Internacionalização

- Expansão de mercados
 - Maior capacidade de resposta aos clientes internacionais
 - Fortalecimento da posição competitiva
 - Diversificação do portfólio geográfico e redução de riscos
 - Efeito de demonstração
- Melhoria da eficiência
 - Economias de escala e escopo
 - Acesso a recursos escassos e/ou a custos inferiores
 - Ganhos de arbitragem
- Aprendizagem
 - Acumulação de conhecimento e desenvolvimento das competências empresariais existentes
 - Alavancagem de competências empresariais a novos produtos e segmentos
 - Desenvolvimento e aquisição de novas competências empresariais

FONTE: Cyrino e Penido (2007, p.83).

Os benefícios inseridos na expansão de mercados podem ser relacionados com o *Market knowledge* da escola comportamental. O conhecimento do mercado afeta diretamente as atividades da empresa, o conhecimento experimental apresentado no modelo Uppsala tem um impacto gradual e positivo das experiências do novo mercado onde a empresa está inserida. Surge aí o conhecimento mais profundo do funcionamento do mercado, assim a empresa consegue atender melhor seus clientes, conquista uma maior confiabilidade, aumenta sua capacidade de resposta (desenvolvendo uma estrutura de comunicação com os clientes no novo

mercado), além de aumentar a segurança e a empatia pelos clientes com a empresa.

Pelo fato de expandir para outro mercado a empresa cria uma resistência a choques com base na diversidade local. Mudanças bruscas na taxa de câmbio, por exemplo, podem ser amenizadas quando se possui receita em outro país. Além disso, os efeitos de uma crise no mercado doméstico podem ser contornados com negócios em outros mercados. O exemplo fica por conta da siderúrgica Gerdau que, com 48,2% do faturamento total em 2005 correspondente a operações internacionais, está menos dependente da valorização da moeda brasileira do que sua concorrente CSN, cujas vendas externas se concentram por meio de exportação.

A melhoria da eficiência da empresa está associada com a melhoria na divisão de trabalho dentro da empresa. Observa-se benefícios advindos da internacionalização através de economias de escala (quando se alcança a máxima utilização dos fatores envolvidos no processo produtivo), assim como pela redução dos custos de transação (quanto maior a proximidade com os mercados menores os custos de transporte). A internacionalização de certas atividades e o conhecimento cada vez mais profundo do funcionamento da cadeia de suprimentos diminuem seus custos.

É importante ressaltar a busca das empresas pelos recursos como mão de obra e matérias primas ao menor custo unitário. A Azaléia é o exemplo brasileiro de caso de *offshoring* com deslocamento da produção para a China em busca de redução de custos de mão de obra. Essa foi a solução encontrada pela empresa para não perder seu maior cliente, os Estados Unidos, que compram 2 bilhões dos 14 bilhões de pares de calçados produzidos no mundo por ano (Cyrino & Penido - 2007).

A aprendizagem também permite ganhos de eficiência. Por estar inserida no internacionalmente a empresa acaba competindo com os maiores *players* do mercado internacional, com a experiência quebra paradigmas que minam seu potencial e adquire novas competências empresariais e administrativas.

Graças a aprendizagem adquirida pela experiência no mercado argentino, a empresa Tigre desenvolveu uma linha completa de tubos e conexões em polipropileno para atender o mercado do país vizinho, material que não estava habituada pois no Brasil o componente utilizado é o PVC. Com isso a Tigre adquiriu maior competitividade com as empresas locais argentinas.

Os custos e riscos identificados por Cyrino e Penido no quadro abaixo refletem as escolhas que as empresas devem levar em consideração na hora de se internacionalizar.

QUADRO 3 - CUSTOS E RISCOS DA INTERNACIONALIZAÇÃO

Custos e riscos da internacionalização

- Custos crescentes de coordenação e governança
- Desvantagens do recém-chegado (*liability of newness*)
- Desvantagens de ser estrangeira (*liability of foreignness*)
- Riscos políticos e econômicos nos mercados internacionais

FONTE: Cyrino e Penido (2007, p.83).

As operações internacionais impõem o aumento dos custos gerais de coordenação e governança da empresa com o deslocamento de profissionais mais qualificados para assumir os novos empreendimentos e ajustá-los às normas e procedimentos da matriz, além do esforço em capacitar novos colaboradores para substituir os expatriados. Providências devem ser tomadas como a criação de um departamento da empresa que coordene as demandas locais e estrangeiras da empresa. Quanto maior o número de subsidiárias mais complexo e sofisticado deve ser a estrutura de rede para atender todas as unidades da empresa. As empresas brasileiras ainda não apresentam estruturas complexas, tampouco apresenta custos expressivos de coordenação, porém é crescente a atenção exigida aos dirigentes.

As empresas entrantes possuem desvantagens em relação aos competidores locais em termos de curva de aprendizagem, experiência local e desembolsos iniciais como enquadrar-se no quadro regulatório e legal do país, a negociação com fornecedores e recrutamento de pessoas e gerentes. Após o tempo de instalação e,

a medida que a empresa conquista sua base de clientes, esse custo tende a diminuir.

A distância física é um dos grandes obstáculos na expansão internacional, além disso as empresas enfrentam também a chamada distância psíquica relacionada a desencontros de informação como diferenças na comunicação, cultura e sistema político. Para reduzir esses custos as empresas brasileiras procuram iniciar sua expansão em países com proximidade cultural como países latino-americanos. É necessário estudar devidamente o mercado, algumas empresas cometeram o erro de considerar a Argentina, Paraguai e Uruguai expansões do mercado brasileiro.

Riscos de caráter político e econômico devem ser muito bem avaliados antes da tomada de decisão pela expansão em um determinado país. A instabilidade em mercados de países emergentes pode implicar em menor rentabilidade das operações.

O risco político que se observou com a Petrobrás em 2006 que, ao investir US\$ 1,5 bilhão na Bolívia, teve suas operações estatizadas pelo governo nacionalista do presidente Evo Morales, implicando em prejuízos financeiros e dependência do país em relação às reservas bolivianas de gás. Além de riscos políticos, há também riscos de caráter econômico-financeiro capazes de causar prejuízos às operações internacionais, dentre estes destacam-se as variações na taxa de câmbio e nos preços administrados de certos insumos.

Em face desses obstáculos, muitas empresas brasileiras decidem não se expandir internacionalmente, já que as opções domésticas possuem retornos maiores garantidos. Desse modo, estão deixando de investir suas opções no futuro sacrificando o crescimento internacional em detrimento das opções domésticas conhecidas mas limitadas no longo prazo.

6. POLÍTICAS PÚBLICAS DE APOIO À INTERNACIONALIZAÇÃO

Críticos às políticas de apoio à internacionalização têm citado fatores negativos desse processo como a possibilidade de "exportação" de empregos; prejuízo à balança de pagamentos com a saída de divisas do país, e a possível redução nos investimentos domésticos. Porém conforme visto anteriormente, as empresas adotam o processo de internacionalização como forma de sobrevivência à novas entrantes, como instrumento de aumento da competitividade e para atenuar a vulnerabilidade externa (Alem & Cavalcanti - 2007) .

Críticas baseadas no argumento de déficit na conta de transações causada pela evasão de divisas é uma visão de curto prazo que pode ser rebatida por uma visão de mais longo prazo, onde o fluxo da saída desse capital pode ser compensado, à medida que o investimento no exterior amadurece e verifica-se um aumento gradativo da entrada de recursos no país na forma de repatriação de lucros gerados no exterior (Almeida - 2007). Além disso, com uma política de regulamentação e estabelecimento de metas, as empresas brasileiras que se internacionalizam podem contribuir com o aumento de emprego no mercado local, por demandarem maior eficiência de seus fornecedores nacionais gerando assim um efeito em cadeia, além de contribuírem com transferência tecnológica através de investimentos em P&D.

Mesmo que de forma tímida se comparado aos países desenvolvidos, o Brasil vem apresentando empresas com casos bem-sucedidos no processo de internacionalização, sobretudo nas últimas duas décadas. No caso de diversas empresas brasileiras privadas, esse esforço decorre principalmente da iniciativa das próprias empresas (Alem & Cavalcanti - 2007). Em outros casos, como o da Petrobrás, Vale, de grandes frigoríficos e construtoras, o Estado exerceu um papel importante. De maneira geral, ainda é rudimentar na América Latina a elaboração de políticas públicas de incentivo à internacionalização de empresas de capital nacional.

A medida que esse fenômeno ganhou força no Brasil, órgãos governamentais passaram a estudar com mais afinco o caso e coletar informações pertinentes aos estoques de ativos brasileiros no exterior, foi o caso da divulgação anual iniciada em

2001 pelo Banco Central do censo sobre capitais brasileiros no exterior, permitindo assim a medição da Posição Internacional de Investimentos (PII), fonte de informação para a formulação da política econômica nacional que permitiu ao país atender às normas da Pesquisa Coordenada sobre Investimento em Portfólio (*Coordinated Portfolio Investment Survey* - CPIS), administrada pelo FMI e que envolve atualmente mais de 80 países (Alem & Cavalcanti - 2007).

Segundo Alem e Cavalcanti (2007) as experiências internacionais para a elaboração de políticas públicas de incentivo à internacionalização seguem os seguintes elementos: a) Liberalização das restrições aos investimentos diretos no exterior (considerando que implicam em saída de divisas); b) Criação de instrumentos internacionais que facilitem e protejam os investimento no exterior; c) Informação e assistência técnica; d) Incentivos fiscais; e) Mecanismos de seguros para os investimentos; f) Financiamento.

Nos países da OCDE, serviços de informação, assistência técnica, e o apoio financeiro estão disponíveis em cerca de metade dos países. Esses recursos são distribuídos em grande parte por instituições de desenvolvimento que combinam assistência a países em desenvolvimento e apoio aos projetos de investimentos diretos. É o caso da *Overseas Private Investment Corporation* (OPIC), agência norte-americana que organiza missões de investimento para o setor privado dos Estados Unidos, financia projetos e fornece garantias aos investimentos realizados nos países em desenvolvimento e em economias em transição. O Japão é considerado o país mais ativo no incentivo à internacionalização de suas empresas, com cerca de oito agências que patrocinam os investimentos diretos no exterior. A de maior destaque é a *Japan Bank for International Cooperation* (JBIC), criada em 1950 para fornecer crédito às exportações e importações passou também a financiar operações de investimento no exterior (Alem & Cavalcanti - 2007).

Quanto aos países em desenvolvimento a principal meta do apoio à internacionalização das empresas é o aumento da competitividade, além do objetivo de expandir o comércio. Os países em desenvolvimento bem-sucedidos na formulação de políticas de apoio à internacionalização apontam cobranças claras de desempenho das empresas apoiadas por essas políticas, são elas: a) Aumento das

exportações; b) Transferências de tecnologia para o país de origem; c) Importação de insumos; d) Repatriação de divisas.

Países asiáticos têm demonstrado políticas sistemáticas que se ajustam a fatores como a competitividade setorial das firmas nacionais, as condições de balanço de pagamentos e os acordos de integração regional. A China é um dos países emergentes que mais aumenta sua presença internacional, a expansão internacional das empresas chinesas se dá de forma planejada e estruturada pela política de Estado *Go Global*, que considera as vantagens competitivas/comparativas do país de acordo com suas necessidades para trazer ganhos para a economia nacional no médio e longo prazo. As medidas tomadas pelo governo chinês são de relaxamento dos procedimentos para ampliar a saída de IDE chinês e oferecer informações e incentivos para quem tiver interesse em realizar investimentos no exterior (Almeida - 2007).

Além da China, a Cingapura na Ásia e o Chile na América Latina têm tido êxito em seus incentivos governamentais e institucionais para a saída de IDE. A semelhança entre esses países é o crescimento da competitividade empresarial, mesmo que tenham tomado estratégias de internacionalização diferentes. Os investimentos são direcionados de acordo com os interesses de cada país, adaptados às necessidade e possibilidades da economia nacional (Almeida - 2007).

No caso brasileiro, o governo vem delimitando os principais obstáculos e prioridades no apoio à internacionalização. Dentre os principais entraves levantados pelo setor privado estão a alta carga tributária e elevado custo de capital para financiar suas operações internacionais, a volatilidade cambial que se torna uma dificuldade no planejamento a longo prazo, a ausência de programas que minimizem os custos da operação no exterior como instalações físicas, apoio jurídico e reconhecimento de marca, questões técnicas para evitar bitributação entre o Brasil e seus principais parceiros, e o limitado acesso ao financiamento. Algumas das ações identificadas pela academia e pelas empresas que contribuiriam para o processo seriam o apoio ao setor privado para P&D e fortalecimento da política de inovação tecnológica, institucionalizar o diálogo entre setor público-privado e academia, abrir escritórios e subsidiárias do BNDES em mercados-chave, difundir o conhecimento sobre IDE e suas vantagens refletindo as novas oportunidades do

cenário internacional, e reforçar a promoção da "Marca Brasil" (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - 2009).

6.1. O APOIO DO BNDES

O Estatuto Social do BNDES prevê que o apoio a IDE brasileiro deve beneficiar exclusivamente empresas de capital nacional, desde que contribuam para o desenvolvimento econômico e social do país (Decreto nº4.418 de 11/10/2002). Como requerimento a empresa precisa demonstrar que o incremento nas exportações líquidas em função do projeto apoiado deve ser equivalente ao investimento total do empreendimento no prazo máximo de seis anos (Alem & Cavalcanti - 2007).

Até meados de 2002 o apoio do BNDES à internacionalização de empresas brasileiras estava restrito à financiamentos realizados em operações de renda variável, onde o incentivo acontecia de forma indireta (Alem & Cavalcanti - 2007). A partir de 2002 o BNDES aprovou diretrizes para o financiamento aos investimentos brasileiros no exterior com o objetivo de orientar a criação de uma linha que estimule a inserção e o fortalecimento de empresas brasileiras no mercado internacional, apoiando assim investimentos e projetos a serem realizados no exterior que promovam as exportações brasileiras. A alteração no Estatuto em 2002 passou a apoiar empreendimentos no exterior desde que estes resultassem no estímulo à exportação de produtos domésticos.

Na etapa preliminar diversas empresas apresentaram formalmente consultas ao BNDES objetivando esse tipo de apoio financeiro. No final de 2003 foi criado um Grupo de Trabalho pelo BNDES para examinar o tema, tendo em vista a importância da estratégia de expansão no exterior para a competitividade, sobretudo a expansão na América Latina.

O Grupo de Trabalho realizou uma série de visitas a empresas que manifestaram interesse em obter financiamento para investimentos internacionais. Com as informações das visitas constataram que mesmo as empresas avançadas no processo de expansão internacional possuíam necessidades financeiras, operacionais e técnicas, sendo assim o apoio do BNDES fundamental. Além disso foram identificadas necessidades na gestão de estoque, desenvolvimento das

vendas locais, assistência técnica e promoção comercial para melhorar as condições competitivas nos mercados consumidores (Alem & Cavalcanti - 2007). O principal objetivo dessas empresas é o incremento da participação no mercado internacional via expansão de exportações. As demandas formalizadas foram de características distintas por setores e empresas, particularidades que o Grupo de Trabalho teve que levar em consideração.

Em setembro de 2005 o BNDES aprovou a primeira operação de financiamento da sua linha de internacionalização. A Friboi recebeu US\$ 80 milhões do banco para a aquisição de cerca de 85% da empresa argentina Swift Armour SA. Com essa aquisição as exportações da empresa passaram de US\$ 520 milhões em 2004 para US\$ 800 milhões em 2005. Os recursos captados no exterior devem ser utilizados pelo BNDES para o financiamento de projetos de internacionalização. Além do custo de captação externa, há um custo de financiamento de 3% a 4,5% a.a., há ainda um prêmio de performance a ser definido de acordo com cada projeto. Para receber o apoio o projeto deve gerar retorno igual ou superior ao valor financiado e esses recursos devem ser remetidos ao Brasil em um prazo a ser definido de acordo com o andamento do projeto.

Atualmente os itens financiáveis do BNDES são os investimentos em projetos de implantação/ampliação de unidades produtivas no exterior, gastos em comercialização e *marketing*, investimentos em desenvolvimento tecnológico e capacitação (incluindo aquisição ou licenciamento de patentes), participação societária em empresas estrangeiras, e capital de giro associados aos investimentos (site BNDES).

O BNDES pode exercer um papel fundamental no desenvolvimento de conhecimento para identificação de novas oportunidades comerciais, capacidades que aumentem as exportações e o IDE brasileiro no mercado mundial, em especial na América Latina. Para isso o banco deve se envolver com outras instituições que auxiliem e contribuam na consolidação de tal conhecimento como o Ministério de Relações Exteriores e instituições financeiras privadas. Além disso, tendo em vista os exemplos internacionais bem sucedidos e em busca de um apoio cada vez mais sólido para as empresas brasileiras, é importante que se desenvolva um maior leque de incentivos, atualmente concentrados apenas em financiamento. Em contrapartida,

é necessário que se desenvolva as condições exigidas à essas empresas para ter acesso à tal investimento, atualmente essas exigências estão concentradas em aumento das exportações e repatriação de divisas, outros benefícios de igual importância para a sociedade brasileira podem ser demandados.

Além do apoio do BNDES existem outras políticas brasileiras atuantes no incentivo à internacionalização. A Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP) lançada em 2008 estimula a internacionalização produtiva de empresas brasileiras priorizando setores específicos. Esse conjunto de programas possui ações voltadas à expansão física, internacionalização empresarial e liderança tecnológica. Os setores contemplados foram: bioetanol, aeronáutico, siderúrgico, complexo petróleo/gás/petroquímica, mineração, celulose e o setor de carnes e derivados (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - 2009).

Outras políticas de suporte através de projetos setoriais são atendidas pelo Ministério das Relações Exteriores (MRE) e a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil) que possui Centros de Negócios em diversas cidades no exterior entre elas Miami, São Francisco, Luanda, Bruxelas, Moscou, e Pequim (site ApexBrasil). A ApexBrasil presta suporte as empresas com análise dos mercados selecionados e orientações de implementação da estratégia de internacionalização. Em parceria com a Fundação Dom Cabral foi desenvolvido o Programa Internacionalização e Competitividade (Inter-Com) que capacita líderes empresariais a lidarem com o mercado internacional e desenvolver suas competências no processo de internacionalização.

6.2. OS BENEFÍCIOS PARA ALÉM EMPRESA

Os benefícios da internacionalização de empresas brasileiras acontecem no âmbito empresarial. As vantagens que foram apresentados neste trabalho como a absorção de novas tecnologias, o maior acesso a recursos financeiros, a diversificação de investimentos que auxiliam na redução de riscos e o acesso a recursos locais, auxiliam essas empresas a atingirem um nível de igualdade de condições em relação aos concorrentes globais, aumentando assim sua competitividade, ao mesmo tempo que melhora sua capacidade gerencial, aumenta seus lucros e o conhecimento de sua marca.

Espera-se que essas vantagens se traduzam em benefícios para a sociedade do país. A possibilidade de a empresa multinacional trazer benefícios para o país de origem depende de uma política articulada, é imprescindível que as políticas de apoio, como o financiamento do BNDES, tenham em contrapartida além da exigência de aumento das exportações, a geração de empregos no mercado doméstico e a transferência de tecnologia via aumento de gastos em P&D.

Dentre os principais efeitos do IDE sobre a economia do país emissor podemos destacar os impactos sobre nível de empregos, as exportações e o balanço de pagamentos. O impacto líquido sobre o emprego é mais difícil de estimar que o impacto líquido sobre as exportações e o balanço de pagamentos (Motta Veiga & Iglesias - 2002). Motta Veiga e Iglesias ressaltam que o investimento no exterior pode gerar um conjunto de efeitos indiretos sobre a produtividade das firmas e da economia, permitindo compensar parcial ou totalmente os efeitos diretos negativos sobre o emprego. As empresas que atingem padrões globais de competitividade geram um efeito em cadeia no mercado nacional, exigindo melhorias de eficiência de seus fornecedores e assim criando oportunidades no mercado. Esses fornecedores se desenvolvem a ponto de eles próprios atingirem a necessidade do processo de internacionalização.

O dilema que é posto em relação às políticas públicas de apoio a internacionalização são no sentido de: até que ponto faz sentido utilizar recursos públicos para incentivar o investimento no exterior se este pode desestimular ou até reduzir a criação de empregos? O mesmo vale para as exportações e o balanço de pagamentos: um país deveria propiciar a saída de capitais na forma de investimento comercial e produtivo no exterior, quando não é claro o efeito positivo sobre as exportações?

A argumentação de Motta Veiga e Iglesias (2002) nos remete ao que já vimos anteriormente nesse trabalho. O investimento no exterior nem sempre é uma escolha, para muitas firmas domésticas tal investimento pode se tornar em uma necessidade, devido a situação de concorrência crescente no mercado nacional não realizar investimentos internacionais pode resultar em perda de dinamismo dessas empresas. Portanto, a comparação que deve ser feita está entre as perdas e ganhos com investimento contra perdas e ganhos sem investimento. "Efeitos negativos

sobre o emprego e o balanço de pagamentos do investimento no exterior podem ser menores do que na situação de perda de competitividade e de mercados das firmas domésticas" (Motta Veiga & Iglesias - 2002).

7. CONCLUSÃO

Durante a década de 1990 e nos anos 2000, com a estabilização macroeconômica, a abertura comercial e políticas que incentivaram a entrada de capital estrangeiro no Brasil, verificou-se um aumento considerável do fluxo de investimento direto estrangeiro no país. O estoque de IDE no Brasil aumentou de US\$ 43 bi em 1995 para US\$ 737 bi em 2012, um aumento de 1700% em 17 anos, sendo que em 2010 60% do patrimônio líquido dessas empresas estava em posse de sócios estrangeiros, em 2005 esse valor chegava ao pico de 87%.

A invasão de multinacionais estrangeiras no Brasil provocou profundas alterações na economia nacional, essas empresas internacionalizadas eram mais eficientes e competitivas, possuíam tecnologia mais avançada e gestores mais capacitados. Em diversos setores elas conquistaram uma fatia significativa do mercado brasileiro, provocando a perda de mercado de empresas domésticas. O exemplo clássico está no setor de supermercados, onde a dominância de empresas nacionais foi rapidamente substituída por gigantes como *Carrefour* e *Wal-Mart*.

A alternativa buscada pelas empresas brasileiras foi a expansão internacional, através dela poderia-se reduzir o risco de estar concentrada em apenas um mercado. A internacionalização de empresas brasileiras surgiu pelos mesmos motivos que levaram as multinacionais estrangeiras a se instalarem no Brasil. Mesmo que de forma principiante para o tamanho de nossa economia, diversas empresas vêm obtendo resultados positivos com o processo de expansão internacional, não apenas sobrevivendo no mercado nacional como ganhando liderança local e adquirindo condições iguais em termos de competitividade a nível internacional. As multinacionais brasileiras enfrentam dificuldades por serem novas entrantes mas buscam melhorias de eficiência e fortalecimento competitivo através de redução de custos, acesso a recursos locais, absorção de tecnologia, economias de escala, acumulação de conhecimentos e desenvolvimento de competências empresariais.

O governo brasileiro tem ciência da importância da internacionalização de empresas para o desenvolvimento socioeconômico do país. Observando políticas adotadas em países desenvolvidos e em desenvolvimento que obtêm sucesso na

internacionalização, na última década vem desenvolvendo uma série de estratégias para o incentivo e adoção de políticas ativas em relação ao tema. Foram identificados junto ao empresariado e acadêmicos uma porção de entraves ao processo de internacionalização bem como ações governamentais que auxiliariam nesse critério. Órgãos como os Ministérios do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, e das Relações Exteriores, bem como a ApexBrasil e o BNDES, trabalham em conjunto para pôr em prática tais ações.

Ao mesmo tempo devem ser cobrados os benefícios à economia nacional advindos do aumento de competitividade dessas empresas que usufruem de incentivos públicos. Mesmo que de forma indireta há benefícios para a sociedade no balanço de pagamentos pelo aumento de exportações, em termos de emprego com o aumento da cobrança por eficiência aos fornecedores locais que por sua vez demandam aos seus fornecedores, gerando um efeito em cadeia, e, por meio de transferência tecnológica via investimento em P&D.

Com a crescente globalização é difícil sobreviver no mercado sem a competitividade adquirida no nível internacional, investir no exterior é uma necessidade para o país e para as empresas. Resta saber quais serão os rumos das decisões adotadas pelo empresariado brasileiro, bem como as futuras decisões políticas de apoio à internacionalização visando os benefícios e desenvolvimento econômico do país.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALEM, A.C.; CAVALCANTI, C.E. **O BNDES e o apoio à internacionalização das empresas brasileiras: algumas reflexões.** In: Almeida, A.(org.) Internacionalização de empresas brasileiras: perspectivas e riscos. Rio de Janeiro: Elsevier, cap.9, 2007.

ALEM, A.C.; MADEIRA, R. **Internacionalização e competitividade: a importância da criação de empresas multinacionais brasileiras.** In: Alem,A.C.; Giambiagi, F. (org.) O BNDES em um Brasil em transição. Rio de Janeiro, cap.2, 2010.

ALMEIDA, A. **A relevância do investimento brasileiro direto no exterior para as empresas e para a sociedade.** In: Almeida, A.(org.) Internacionalização de empresas brasileiras: perspectivas e riscos. Rio de Janeiro: Elsevier, cap.10, 2007.

APEXBRASIL. Disponível em: <<http://www2.apexbrasil.com.br/exportar-produtos-brasileiros/como-podemos-ajudar/estrategia-para-internacionalizacao>>. Acesso em 20/10/2014.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Censo de capitais estrangeiros no Brasil.** 1996, 2001, 2006, 2011, 2012, 2013.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Censo de capitais brasileiros no exterior.** 2007 a 2013.

BNDES. Disponível em:

<http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/Produtos/FINEM/internacionalizacao.html>. Acesso em: 20/10/2014.

BUCKLEY, P.; GHOURI, P. **The internationalization of the firm.** Londres: Thomson, 1999.

CHESNAIS, F. **A mundialização do capital.** São Paulo: Xamã, 1996.

CHEVARRIA, D. **Multinacionais brasileiras e investimento externo direto: uma revisão da pesquisa nacional**. ESPM, 2007

COASE, R. **The nature of the firm**. *Economica*, vol.4, pp.386-405, 1937.

CORRÊA, D.; LIMA, G. **O comportamento recente do investimento direto brasileiro no exterior em perspectiva**. USP Revista de Economia Política, vol.28, nº2, pp. 249-268, 2008.

CYRINO, A.; PENIDO, E. **Benefícios, riscos e resultados do processo de internacionalização das empresas brasileiras**. In: Almeida, A.(org.) *Internacionalização de empresas brasileiras: perspectivas e riscos*. Rio de Janeiro: Elsevier, cap.3, 2007.

DOELLINGER, C.; CAVALCANTI, L. **Empresas multinacionais na indústria brasileira**. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1975.

DUNNING, J. H. The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future. **Journal of the Economics of Business**, Vol.8, No. 2, 2001, pp. 173-190.

DUNNING, J.H. The eclectic paradigm as an Envelope for Economic and Business Theories of MNE Activity. **International Business Review**, V.9, n.1, 2000.

DUNNING, J.H. **Economic analysis and the multinational enterprise**. Londres; Nova Iorque: Routledge, 1974.

FUNDAÇÃO DOM CABRAL - **Ranking FDC das multinacionais brasileiras 2014, 2014**.

HYMER, S. **Empresas multinacionais: a internacionalização do capital**. Rio de Janeiro: Graal, 1978.

JOHANSON, J.; VAHLNE, J. The Mechanism of Internationalization. **International Marketing Review**. Vol.7, 1990.

JOHANSON, J.; VAHLNE, J. The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. **Journal of international business studies**. Vol.40, p. 1411-1431, 2009.

MELLO DIAS, A.; CAPUTO, A.; MARQUES, P. **Motivação e impactos da internacionalização de empresas: um estudo de múltiplos casos na indústria brasileira**. Revista do BNDES, 2012. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/bibliotecadigital>>. Acesso em: 23/10/2014.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. **Internacionalização de empresas brasileiras**. Brasília, 2009. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1260377495.pdf>. Acesso em: 18/11/2014.

MOTTA VEIGA, P.; IGLESIAS, R. **Promoção de exportações via internacionalização das firmas de capital brasileiro**. In: O desafio das exportações. BNDES, 2002, cap.9.

NONNEBERG, M. J. **Determinantes dos investimentos externos e impactos das empresas multinacionais no Brasil - As décadas de 1970 e 1990**. Rio de Janeiro: IPEA, 2003. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_0969.pdf>. Acesso em 22/10/2014.

PESSALI, H. **Teoria dos custos de transação: hibridismo teórico? Uma apresentação aos principais conceitos e à literatura crítica**. Economia em Revista, vol.8, pp.41-65, 1999.

PILELES, N.; SUGDEN, R. **The nature of the transnational firm**. Londres: Routledge, 1991.

RICUPERO, R.; BARRETO, F. **A importância do investimento direto estrangeiro do Brasil no exterior para o desenvolvimento socioeconômico do país.** In: Almeida, A.(org.) Internacionalização de empresas brasileiras: perspectivas e riscos. Rio de Janeiro: Elsevier, cap.1, 2007.

UNCTAD. **World Investment Report.** 2014.

VALENTE, M.; ANTUNES, P. **Questões legais referentes ao investimento de empresas brasileiras no exterior.** In: Almeida, A.(org.) Internacionalização de empresas brasileiras: perspectivas e riscos. Rio de Janeiro: Elsevier, cap.6, 2007.

VELDE, D.W. **Foreign direct investment and development an historical perspective.** UNCTAD - Overseas development institute, 2006. Disponível em: <<http://www.odl.org/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/850.pdf>>. Acesso em: 18/10/2014.

WILLIAMSON, O. **Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications.** Nova Iorque: The Free Press, 1975.

